

认知突围·业绩 倍增实战营

Cognitive Breakthrough
Practical Bootcamp for Performance Doubling

保险精英客户经营力、团队复制力
事业进化力成长系统

Growth System for Career Advancement: Client Management &
Team Replication Competencies for Insurance Elites

课程介绍手册 V1.0

阿彬老师 | 月月有礼





U're in my heart

My Gifts

目录

Contents

■ 一、课程体系核心逻辑

Core Logic of the Curriculum System

■ 二、三大课程系统

Three Major Curriculum Systems

● 第一阶段·课程一 | 认知突围·业绩倍增两天一夜实战营

Phase 1 - Course 1 Cognitive Breakthrough & Performance Boost 2-Day & 1-Night Practical Bootcamp

● 第一阶段·课程二 | 高阶成交·客户资产两天一夜进阶营

Phase 1 - Course 2 | Advanced Closing & Client Asset Management 2-Day & 1-Night Advanced Bootcamp

● 第二阶段 | 团队复制力两天一夜训练营

Phase 2 | Team Replication Capability 2-Day & 1-Night Training Camp

● 第三阶段 | 事业进化力三天两夜闭门营

Phase 3 | Career Evolution Capability 3-Day & 2-Night Closed-door Camp

■ 月月有礼在课程体系中的定位

Positioning of My Gift Subscription within the Curriculum System

■ 课程体系总结

Summary of the Curriculum System

认知突围·业绩倍增实战营

Break Through Cognition Double Performance Bootcamp

保险精英客户经营力、团队复制力、事业进化力成长系统

A Growth System for Top Insurance Professionals: Master Client Management
Team Replication & Career Advancement

在高净值客户经营时代，真正决定业绩差距的，已经不只是勤奋、话术和产品本身，而是一个人对客户、成交、服务、团队、组织和事业的系统认知。

阿彬老师结合 18 年销售一线实战、15 年创业、培训与大客户成交经验，沉淀出一套面向保险精英、团队长和机构负责人的进阶式成长课程体系：

《认知突围·业绩倍增实战营》

Break Through Cognition · Practical Camp for Performance Multiplication

这不是一门单纯的销售培训课，而是一套从个人成交，到客户经营；从团队复制，到组织进化；从短期业绩，到长期事业的系统化成长方案。

课程帮助学员完成三件事：

第一，把客户关系经营成长期资产；

第二，把个人成交能力复制成团队战斗力；

第三，把个人能力、团队经验和组织机制沉淀成可复制、可训练、可进化的经营系统。



阿彬阿彬

- 月月有礼创始人
- 实战派销售教练 / 高客经营增长顾问

一、课程体系核心逻辑

Core Logic of Curriculum System

本课程体系以客户经营为主线，以团队复制为放大器，以“月月有礼·高客经营月保系统”作为实战工具，以 AI 组织力与资产化能力作为智能增长支撑线，帮助保险精英与保险机构形成：

有认知、有方法，

有案例、有工具，

有产品、有系统，

能落地、能复制、能持续进化的增长能力。

二、三大课程系统

Three Major Curriculum Systems

第一阶段：客户经营力系统

核心问题：

我如何让客户记住我、信任我、选择我，并愿意把我推荐给重要的人？

适合对象：

保险精英、销售顾问、高净值客户经营者、客户经理、绩优人员、基础团队长。

课程安排：

课程一

《认知突围·业绩倍增两天一夜实战营》

核心目标

让客户记住你、信任你、选择你、推荐你

课程二

《高阶成交·客户资产两天一夜进阶营》

核心目标

从会成交，到会经营；从有客户，到有客户资产

第二阶段：团队复制力系统

核心问题：

我如何把一个人的销售能力，复制成一群人的团队战斗力？

适合对象：

保险团队长、主管、营业部负责人、机构负责人、销售管理者。

课程安排：

《团队复制力两天一夜训练营》

核心目标

让团队有目标、有状态、有方法、有工具、有机制
持续复制业绩结果

第三阶段：事业进化力系统

核心问题：

我如何从销售高手、团队长，升级为长期事业经营者？

适合对象：

高阶保险精英、资深团队长、机构负责人、创业型销售领袖、个人 IP 型经营者。

课程安排：

《事业进化力三天两夜闭门营》

核心目标

从个人能力，到事业系统；从经验驱动，到资产驱动
从个人成长，到组织进化

《认知突围·业绩倍增两天一夜实战营》

Two-Day & One-Night Practical Camp
Break Through Cognition & Double Performance

一、课程定位

这门课不追求一次讲完所有销售技巧，而是先解决保险销售最基础、最关键、也最容易被忽视的问题：

客户为什么要记住你、信任你、选择你、推荐你？

很多销售人员不是不努力，而是客户根本没有记住他；

不是没有专业，而是没有建立足够信任；

不是没有服务，而是服务没有形成客户感知；

不是客户不愿意推荐，而是没有被设计出推荐的理由和动作。

本课程将帮助学员建立一套客户经营增长飞轮：

记忆建立 → 信任建立 → 成交推进 → 服务升温 → 推荐激发 → 关系复利

二、课程核心收益

学完本课程，学员将获得：

1. 一套客户经营底层认知：从卖产品升级为经营客户资产
2. 一套个人记忆点打造方法：让客户更容易记住你、想起你、找到你
3. 一套高信任沟通方法：让客户愿意听你说、愿意跟你聊、愿意相信你
4. 一套基础成交心法：敢于开口、善于推进、自然成交
5. 一套客户服务动作：让成交后的服务成为复购和推荐的起点
6. 一套推荐激发机制：让客户愿意把你推荐给身边重要的人
7. 一套高客经营工具用法：用月月有礼持续经营客户关系
8. 一份 30 天客户经营行动计划：回去即可执行落地



三、课程模块设计

模块一：认知重构

从卖保险，到经营客户资产

核心内容：

- 1. 销售的本质不是推销，而是影响客户做出正确决策
- 2. 保险销售的本质不是卖保单，而是经营客户一生的信任
- 3. 业绩差距背后，是认知差距、信任差距和客户经营差距
- 4. 从短期成交思维，升级为长期客户资产思维
- 5. 为什么高净值客户经营，必须从“产品成交”升级为“关系经营”

课程金句：

思维不变，行为不会变；行为不变，结果就不会变。

模块二：利他重构

先从善，再从商

核心内容：

- 1. 真正的销售高手，都是长期利他主义者
- 2. 为什么越急着成交，客户越容易抗拒
- 3. 为什么真诚利他，反而能降低客户防御
- 4. 如何让客户感受到你不是为了卖他，而是真的在帮他
- 5. 保险行业为什么更需要长期主义、善意和信任积累

课程金句：

客户不是被你说服的，客户是被你持续创造的价值感动的。

模块三：记忆重构

一个好名字，价值百万

核心内容：

- 1. 所有销售的起点，都是客户先记住你
- 2. 客户记不住你，就不会想起你；想不起你，就不会找你
- 3. 赐子千金，不如教子一艺；教子一艺，不如赐子好名
- 4. 好名字、好称呼、好标签，如何降低客户记忆成本和传播成本
- 5. 如何设计自己的名字、称呼、头像、签名和个人标签
- 6. 保险销售人员如何打造自己的客户记忆符号

课程金句：

客户记住你，成交才有入口；客户想起你，机会才会出现。

模块四：信任重构

无信任，不成交

核心内容：

- 1. 客户为什么不买：不是没需求，而是不够信任
- 2. 信任的三层结构：相信你的人、相信你的专业、相信你的方案
- 3. 如何快速建立专业感、亲和感和安全感
- 4. 如何用案例、见证、权威、经历建立信任
- 5. 高净值客户最看重的不是价格，而是靠谱

课程金句：

低信任关系里谈价格，高信任关系里谈价值。

模块五：沟通重构

让客户愿意听你说

1. 说话和沟通的区别

2. 不是你想说什么，而是客户想听什么

3. 主导、迎合、垫子、制约四大沟通基本功

4. 如何听懂客户的潜台词

5. 如何降低客户防御，让客户愿意继续聊下去

6. 如何让沟通从尬聊，变成信任建立过程

课程金句：

高手不是会说话，而是会让客户愿意听他说话。

模块六：成交重构

成交不是逼客户，而是帮客户做决定

核心内容：

- 1. 为什么很多销售人员输在“不敢开口”
- 2. 开口不是冒犯，而是专业推动
- 3. 客户犹豫时，销售人员如何帮助客户做正确决定
- 4. 如何自然、真诚、有力量地提出成交
- 5. 如何从怕拒绝，变成敢影响

课程金句：

开口就有机会，不开口永远没有机会。



模块七：服务重构

真正的销售，是成交以后才开始

核心内容：

1. 客户满意，不代表客户忠诚
2. 第一次购买不是终点，而是客户关系真正的开始
3. 成交后 48 小时为什么特别重要
4. 如何用感谢、确认、关怀、提醒、交付，提升客户购买正确感
5. 如何从标准服务升级为感动服务
6. 如何让客户产生“这个人值得托付”的感觉

课程金句：

成交后的服务做得越好，下一次成交就越容易。

模块八：推荐重构

客户就在客户身边

核心内容：

1. 最高质量的客户，往往来自老客户推荐
2. 客户为什么不推荐：不是不认可，而是你没有设计动作
3. 如何让客户愿意推荐、方便推荐、主动推荐
4. 如何设计推荐话术、感谢机制、反馈机制和服务闭环
5. 如何让客户从购买者，变成信任传播者

课程金句：

最好的客户，不只是买你产品的人，而是愿意把你推荐给重要朋友的人。

模块九：工具重构

月月有礼：高客经营月保系统

核心内容：

1. 为什么高净值客户经营不能只靠节日问候
2. 为什么一次礼品只能表达心意，持续经营才能沉淀关系
3. 月保系统如何帮助保险精英实现“月月有心意，长期有经营”
4. 如何用月月有礼完成客户分层维护、关系升温和推荐激发
5. 如何把送礼从成本，变成客户资产投资
6. 如何把月月有礼纳入自己的年度客户经营计划

课程金句：

礼品只是载体，持续被客户想起，才是价值。



模块十：AI 巧应用

用 AI 放大客户经营效率

核心内容：

- 如何用 AI 优化个人介绍
- 如何用 AI 生成朋友圈内容
- 如何用 AI 优化客户跟进话术
- 如何用 AI 制作客户关怀提醒
- 如何用 AI 设计客户推荐话术
- AI 如何辅助销售人员建立个人话术库、案例库和服务清单
- AI 能力展示与趋势展望：看见未来销售提效的新可能

课程延展：

AI 不是简单的提效工具，而是未来销售人员重构能力边界的重要引擎。
后续 AI 专项课程将进一步讲解如何用 AI 打造个人知识库、团队话术库、销售 SOP 和组织外部大脑。

模块十一：行动重构

30 天客户经营行动计划

- 个人业绩现状诊断
- 高价值客户盘点
- 个人记忆点优化
- 客户分层维护计划
- 成交后 48 小时服务清单
- 月月有礼客户经营计划
- 推荐激发行动清单
- 30 天落地执行计划

课程金句：

听懂不是结果，做到才有价值。

四、课程交付工具包

1. 《个人记忆点设计表》

Personal Memory Point Design Table

2. 《个人介绍优化模板》

Personal Profile Optimization Template

3. 《客户信任符号检查表》

Customer Trust Symbol Checklist

4. 《高价值客户盘点表》

High-Value Customer Inventory Table

5. 《成交后 48 小时服务清单》

48-Hour Post-Closing Service Checklist

6. 《客户分层维护表》

Tiered Customer Maintenance Table

7. 《推荐激发话术模板》

Referral Stimulation Script Template

8. 《月月有礼客户经营场景表》

My Gift Customer Operation Scenario Table

9. 《朋友圈信任内容模板》

WeChat Moments Trust-Building Content Template

10. 《AI 个人介绍优化提示词》

AI Prompt for Personal Profile Optimization

11. 《AI 客户跟进话术提示词》

AI Prompt for Customer Follow-Up Scripts

12. 《30 天客户经营行动计划表》

30-Day Customer Operation Action Schedule

《高阶成交·客户资产两天一夜进阶营》

Advanced Closing·Client Asset 2-Day & 1-Night Advanced Training Camp

一、课程定位

课程一解决客户记住你、信任你、愿意靠近你。

课程二进一步解决需求分析、价值表达、异议处理、决策推进、私域经营和高阶客户维护。

它的核心目标是：

从会成交，到会经营；从有客户，到有客户资产。

二、课程模块设计

模块一：需求重构

客户要的，不一定是客户真正需要的

内容方向：

1. 显性需求与隐性需求
2. 冰山理论与客户深层动机
3. 家庭责任、财富安全、养老规划、子女教育、传承安排
4. 如何通过提问找到客户真正关心的问题
5. 如何从产品销售，升级为客户人生方案设计

模块二：提问重构

销售高手，就是提问高手

内容方向：

1. 苏格拉底提问成交法
2. 如何用问题引导客户思考
3. 如何让客户自己说服自己
4. 如何用问题推动成交进程
5. 如何通过提问降低客户防御、增强客户参与感

模块三：表达重构

一句话说到客户心里去

内容方向：

1. FAB 产品介绍法
2. 如何把产品功能翻译成客户利益
3. 如何避免自说自话
4. 如何把保险条款讲成人生方案
5. 如何让客户听得懂、听得进、听了有感觉

模块四：场景重构

让客户看见未来，才会愿意现在行动

内容方向：

1. 场景式产品表达
2. 家庭保障场景
3. 子女教育场景
4. 养老规划场景
5. 财富传承场景
6. 如何用故事降低客户理解成本

模块五：风险重构

保险不是制造焦虑，而是提前准备

内容方向：

1. SPIN 成交法在保险场景中的应用
2. 背景问题、难点问题、暗示问题、需求收益
3. 如何正向表达风险
4. 如何避免恐吓式销售
5. 如何帮助客户理性看待责任、风险和未来



模块六：异议重构

客户说贵，往往不是因为真的贵

内容方向：

1. 价格问题
2. 价值问题
3. 信任问题
4. 决策问题
5. “我再考虑一下”“回去商量一下”“以后再说”的处理方法
6. 如何让客户从价格敏感，转向价值判断

模块七：方案重构

不和客户争价格，而帮客户做取舍

内容方向：

1. 如何根据客户预算设计合理方案
2. 如何帮助客户理解保障优先级
3. 如何处理“想要很多，但预算有限”的情况
4. 如何引导客户先解决最重要的问题
5. 如何用方案组合，而不是价格争辩，推动客户决策

课程金句：

真正专业的销售，不是把客户逼到成交，而是帮客户看清取舍。

模块八：决策重构

客户犹豫时，高手帮他下决心

内容方向：

1. 成交信号识别
2. 假定成交法
3. 选择成交法
4. 承诺成交法
5. 如何在压迫客户的前提下推动成交
6. 如何避免逼单伤害关系

模块九：私域重构

朋友圈不是广告栏，而是信任场

内容方向：

1. 高信任朋友圈结构
2. 专业内容、生活内容、客户见证、服务案例、价值观点
3. 评论区关系经营
4. 私信跟进节奏
5. 社群轻触达
6. 如何让客户长期看见你、理解你、信任你



模块十：高客经营重构

把服务变成复购，把礼品变成关系资产

内容方向：

- 客户分层维护
- 年度客户关怀计划
- 家庭节点、事业节点、节日节点
- 月月有礼深度应用
- 如何让客户从购买者变成推荐者和长期追随者
- 如何用持续服务形成客户关系复利

模块十一：AI 销售教练

让 AI 成为你的销售助理和客户经营参谋

内容方向：

- AI 辅助客户画像分析
- AI 辅助生成跟进话术
- AI 辅助优化朋友圈内容
- AI 辅助复盘成交案例
- AI 辅助建立个人话术库
- AI 辅助沉淀个人客户经营系统

模块十二：客户资产行动图

把客户资源，变成客户资产

内容方向：

- 客户资源盘点
- 客户分层策略
- 客户年度维护计划
- 高价值客户重点经营清单
- 月月有礼应用计划
- AI 辅助客户经营计划
- 90 天客户资产增长行动图

三、课程交付工具包

1. 《需求分析提问清单》

Demand Analysis Question Checklist

2. 《苏格拉底提问模板》

Socratic Questioning Template

3. 《FAB 产品介绍模板》

FAB Product Introduction Template

4. 《SPIN 成交话术表》

SPIN Closing Script Table

5. 《价格异议处理话术库》

Price Objection Handling Script Library

6. 《保障方案优先级设计表》

Protection Plan Priority Design Table

7. 《客户决策推进表》

Customer Decision Progress Tracking Table

8. 《朋友圈内容规划表》

WeChat Moments Content Planning Table

9. 《私信跟进话术模板》

Private Message Follow-Up Script Template

10.《高净值客户年度维护表》

High-Net-Worth Client Annual Maintenance Table

11.《AI 销售话术提示词库》

AI Sales Script Prompt Library

12.《客户资产经营进阶行动图》

Advanced Action Diagram for Client Asset Management

第二阶段：团队复制力系统

《团队复制力两天一夜训练营》

Team Replication Competence 2-Day & 1-Night Training Camp

一、课程定位

第一阶段解决个人客户经营，第二阶段解决团队能力复制。

很多团队长自己能成交，却教不会别人；

自己有能力，却沉淀不成方法；

自己很努力，却带不出稳定产能；

团队有人、有目标、有口号，但缺少训练体系、复盘机制和组织方法。

这门课帮助团队长完成升级：

从个人能力，到团队 SOP；从一人会干，到一群人能干

二、课程模块设计

模块一：角色重构

从销售高手，到团队教练

内容方向：

- 1. 团队长的角色转变
- 2. 为什么优秀销售不等于优秀管理者
- 3. 从自己做业绩，到带团队做业绩
- 4. 团队长不是替团队冲锋，而是让团队拥有持续作战能力

团队长的核心任务：

带目标、带状态、给方法、拿结果。

进一步展开：

把梦想讲清楚，

把目标拆下来，

把状态带起来，

把方法练出来，

把结果拿回来。

模块二：目标重构

没有靶心，每一次拉弓都是浪费

内容方向：

- 1. 团队目标如何设定
- 2. 年目标、月目标、周目标、日动作如何拆解
- 3. 如何把团队目标变成每个人每天的具体动作
- 4. 如何让目标既有野心，又能落地
- 5. 如何让成员知道为什么干、干什么、怎么干、干到什么程度

模块三：状态重构

状态不对，方法全废

内容方向：

- 1. 为什么销售团队最怕状态低迷
- 2. 如何识别团队低能量信号
- 3. 如何通过会议、榜样、荣誉和目标点燃团队
- 4. 如何处理抱怨、观望和消极情绪
- 5. 如何让团队保持正能量、行动力和战斗感

模块四：文化重构

团队没有文化，就只剩管理成本

内容方向：

- 1. 团队为什么需要共同语言
- 2. 愿景、使命、价值观如何落地
- 3. 仪式感、荣誉感、归属感如何打造
- 4. 如何用故事和榜样塑造团队精神
- 5. 如何让团队从一群人变成一条心

模块五：过程重构

不只盯结果，更要盯动作

内容方向：

- 1. 为什么只看结果会导致管理滞后
- 2. 客户数、拜访数、沟通数、成交数、推荐数如何追踪
- 3. 如何建立每日追踪、每周复盘、每月总结
- 4. 如何用数据发现问题，而不是靠感觉管理
- 5. 如何让团队形成持续改进机制



模块六：人才重构

找对人，比改变人更重要

内容方向：

1. 什么样的人适合做销售
2. 如何识别高潜人才
3. 目标感、学习力、执行力、抗挫力
4. 如何判断一个人是否值得重点培养
5. 如何把团队精力用在更有成长可能的人身上

模块七：训练重构

标准化不是统一话术，而是复制能力结构

内容方向：

1. 统一底层逻辑，而不是统一每一句话
2. 统一训练框架，而不是统一一个人风格
3. 统一复盘方法，而不是统一客户路径
4. 如何沉淀典型客户场景、典型问题、典型案例
5. 如何把优秀销售的能力拆成可训练的动作
6. 如何让成员既有标准，又有个人表达

课程金句：

真正的复制，不是复制话术，而是复制思考方式和能力结构。

模块八：教练重构

会讲课，不等于会带人

内容方向：

1. 团队长如何做销售教练
2. 如何陪访
3. 如何复盘
4. 如何纠偏
5. 如何表扬
6. 如何批评
7. 如何通过提问帮助成员自己发现问题

模块九：激励重构

管理的本质，是激发善意

内容方向：

1. 为什么团队不是被管出来的，而是被点燃的
2. 物质激励、精神激励、荣誉激励如何组合
3. 如何设计团队榜样、荣誉墙、表彰机制
4. 如何让成员从“要我干”变成“我要干”
5. 如何激发团队成员的内驱力

模块十二：团队作战图

30 天团队复制行动计划

内容方向：

- 1. 团队现状诊断
- 2. 团队目标拆解
- 3. 团队人才盘点
- 4. 团队训练计划
- 5. 团队客户经营计划
- 6. 团队案例库搭建计划
- 7. 30 天团队复制行动图

模块十：机制重构

让团队不靠感觉，而靠系统

内容方向：

- 1. 如何建立团队会议机制
- 2. 如何建立训练复盘机制
- 3. 如何建立客户经营机制
- 4. 如何建立服务推荐机制
- 5. 如何建立案例沉淀机制
- 6. 如何让团队能力变成组织能力

模块十一：AI 团队助理

用 AI 辅助团队复制

内容方向：

- 1. AI 生成早会内容
- 2. AI 整理团队话术库
- 3. AI 复盘优秀成交案例
- 4. AI 生成训练材料
- 5. AI 建立团队案例库和问题库
- 6. AI 辅助团队 SOP 梳理

课程延展：

AI 不只是帮团队节省时间，更重要的是帮助团队把经验沉淀下来，把能力复制出去，把组织知识长期保存和持续迭代。

三、课程交付工具包

1. 《团队目标拆解表》

Team Goal Breakdown Sheet

2. 《团队每日动作追踪表》

Team Daily Action Tracker

3. 《团队状态诊断表》

Team Health Diagnosis Sheet

4. 《高潜人才识别表》

High-Potential Talent Identification Sheet

5. 《销售能力拆解表》

Sales Competency Breakdown Sheet

6. 《陪访复盘表》

Joint Sales Call Review Sheet

7. 《团队会议模板》

Team Meeting Template

8. 《团队案例库模板》

Team Case Library Template

9. 《团队话术库模板》

Team Script Library Template

10. 《团队客户经营机制表》

Team Customer Management Mechanism Sheet

11. 《AI 早会内容提示词》

AI Morning Meeting Content Prompt

12. 《AI 成交案例复盘提示词》

AI Deal Case Review Prompt

13. 《团队 SOP 梳理模板》

Team SOP Mapping Template

14. 《30 天团队复制行动图》

30-Day Team Replication Action Roadmap

《事业进化力三天两夜闭门营》

Three Days & Two Nights Closed-door Camp for Career Evolution Ability

一、课程定位

第三阶段不再只是解决“怎么卖”和“怎么带团队”，而是帮助高阶销售精英、团队长和机构负责人，从个人能力升级为事业系统。

这一阶段重点完成四个升级：

- 从个人业绩，升级为客户资产；
- 从团队管理，升级为组织经营；
- 从经验驱动，升级为资产驱动；
- 从工具应用，升级为 AI 组织力资产化。

二、课程模块设计

模块一：事业认知重构 从赚钱，到经营事业

内容方向：

- 1. 个人业绩、团队业绩和事业经营的区别
- 2. 如何理解客户资产、信任资产、品牌资产
- 3. 为什么高手要从销售思维升级为经营思维
- 4. 如何设计个人事业第二曲线
- 5. 如何从短期收入，走向长期价值

模块二：个人战略重构 不要用战术上的勤奋，掩盖战略上的懒惰

内容方向：

- 1. 如何判断自己的优势、资源和机会
- 2. 如何选择客户定位、产品定位和市场定位
- 3. 如何避免低水平重复和无效勤奋
- 4. 如何制定三年事业成长战略
- 5. 如何让个人努力进入正确方向



模块三：高客经营重构

从产品顾问，到人生顾问

内容方向：

1. 高净值客户真正关心什么
2. 客户家庭、企业、财富、传承需求
3. 如何经营客户关系、家庭关系和圈层关系
4. 如何设计高净值客户长期经营系统
5. 如何让客户关系形成长期复利

模块四：个人 IP 重构

被看见、被记住、被信任、被选择

内容方向：

1. 个人 IP 不是包装，而是信任沉淀
2. 如何找到自己的差异化定位
3. 如何打造专业标签、故事标签、人格标签
4. 如何让个人 IP 成为长期成交入口
5. 如何让客户还没见你，就已经对你产生信任

模块五：内容表达重构

会表达的人，天然拥有影响力杠杆

内容方向：

1. 如何把专业讲简单
2. 如何把经验讲生动
3. 如何讲故事、讲案例、讲观点、讲方法
4. 如何打造朋友圈、视频号、社群、线下分享内容体系
5. 如何用内容持续建立信任和影响力



模块六：课程产品重构

把经验变成课程，把能力变成产品

内容方向：

1. 为什么高手要把经验课程化
2. 如何从实战案例中提炼方法论
3. 如何把一次成交故事变成一节课
4. 如何把个人经验变成可复制内容
5. 如何建立自己的课程素材库
6. 如何把能力沉淀成可交付、可传播、可复制的产品

课程金句：

一个真正的高手，不只是自己会做，而是能把自己会做的东西讲清楚、教明白、复制出去。

模块七：组织机制重构

从团队管理，到组织经营

内容方向：

1. 团队和组织的区别
2. 如何建立组织目标、机制、文化和协作方式
3. 如何搭建核心骨干层
4. 如何通过机制复制人才和结果
5. 如何让组织不只靠个人能力，而靠系统能力持续增长

模块八：商业增长重构

销售是步兵，营销是空军

内容方向：

1. 为什么只靠销售会越来越累
2. 如何用内容、社群、活动、推荐建立营销杠杆
3. 如何把一次服务变成持续传播
4. 如何打造客户增长飞轮
5. 如何从单点成交，升级为系统增长

模块九：圈层经营重构

从一对一成交，到一群人影响

内容方向：

1. 为什么高阶客户经营需要圈层
2. 如何建立高质量客户社群
3. 如何设计圈层活动和价值连接
4. 如何让客户之间相互影响、相互信任、相互推荐
5. 如何从个人关系，升级为圈层影响力

模块十：学习系统重构

学习能力，是第一竞争力

内容方向：

1. 为什么停止学习，事业就会老化
2. 学什么：思维、知识、技能
3. 习什么：方法、工具、逻辑
4. 如何向有结果的人学习
5. 如何通过记录、复盘、输出，形成个人知识系统
6. 如何把学习转化为表达力、成交力、管理力和决策力



模块十一：AI 组织力重构

把组织核心能力数字化、智能化、资产化

核心表达：

AI 不是简单的提效工具，而是推动组织能力资产化的智能引擎。

- 内容方向：
- 1. AI 对个人、团队和机构的真正价值
 - 2. AI 不是替代人，而是放大人的能力
 - 3. 如何把个人能力数字化
 - 4. 如何把团队经验标准化
 - 5. 如何把组织机制智能化
 - 6. 如何建立 AI 外部大脑、知识库、话术库、案例库、SOP 库

- 六步模型：
- 1. 识别：识别组织里的关键经验和核心能力
 - 2. 采集：采集案例、话术、流程、问题和经验
 - 3. 提炼：提炼方法论、模型、模板和 SOP
 - 4. 建模：形成知识库、训练库、流程库和工具库
 - 5. 训练：训练团队使用 AI 和标准化工具
 - 6. 进化：持续复盘、更新、迭代，形成组织复利

课程延展：

如果企业希望真正落地 AI 外部大脑、团队知识库、销售 SOP、培训系统和组织能力资产化，可以进入后续 AI 专项训练营或企业咨询陪跑服务。

模块十二：事业蓝图共创

把三天两夜，变成未来三年的行动路线图

- 内容方向：
- 1. 个人事业现状诊断
 - 2. 个人优势和资源盘点
 - 3. 客户资产和团队资产盘点
 - 4. 个人 IP 行动计划
 - 5. 内容输出行动计划
 - 6. AI 提效行动计划
 - 7. 组织能力资产化行动计划
 - 8. 三年事业增长路线图

三、课程交付工具包

1. 《个人事业战略画布》

Personal Career Strategy Canvas

2. 《客户资产盘点表》

Client Asset Inventory Sheet

3. 《高净值客户经营模型》

High-Net-Worth Client Operation Model

4. 《个人 IP 定位表》

Personal IP Positioning Worksheet

5. 《内容选题库模板》

Content Topic Library Template

6. 《案例课程化提炼表》

Case-to-Course Extraction Form

7. 《团队经验 SOP 提炼表》

Team Experience SOP Summarization Sheet

8. 《组织机制资产化清单》

Organizational Mechanism Capitalization Checklist

9. 《AI 外部大脑搭建清单》

External AI Brain Construction Checklist

10. 《AI 知识库目录模板》

AI Knowledge Base Catalog Template

11. 《个人学习复盘模板》

Personal Learning Review Template

12. 《三年事业增长路线图》

3-Year Career Growth Roadmap

月月有礼在课程体系中的定位

The Positioning of Yueyue Gifts within the Curriculum System

月月有礼不只是一个礼品服务，而是保险行业高客经营的月保系统。

它帮助保险精英和机构解决：

1. 客户维护缺少持续动作
2. 高净值客户关系容易变冷
3. 节日问候缺少记忆点
4. 服务动作缺少体系化
5. 老客户复购和推荐缺少自然理由
6. 团队客户经营缺少统一工具

对个人销售精英来说

月月有礼是高客长期维护工具

对团队长来说

月月有礼是团队客户经营工具

对机构来说

月月有礼是客户关系资产运营系统

核心定义

月月有礼 = 保险行业高客经营月保系统

课程体系总结

Summary of the Curriculum System

《认知突围·业绩倍增实战营》不是一套停留在课堂上的销售课程，而是一套面向保险精英与保险机构的长期增长系统。

它以客户经营为起点，帮助销售人员从“卖产品”升级为“经营客户资产”；

它以团队复制力为放大器，帮助团队长从“自己会干”升级为“带团队持续拿结果”；

它以事业进化力为高阶路径，帮助高阶销售精英和机构负责人，从个人能力走向组织能力，从短期业绩走向长期事业。

这套课程体系的实战工具是

月月有礼高客经营月保系统

这套课程体系的智能增长支撑线是

AI 组织力资产化

最终目标是

帮助保险精英和保险机构，
从卖产品走向经营客户，从个人成交走向团队复制，
从短期业绩走向长期事业



让送礼更简单, 让生意更轻松

Simplify gifting streamline business

My Gifts

